SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 16:10).

–Antes de hacer pasar al invitado de hoy, el señor Mieres desea hacer un planteo.

SEÑOR MIERES.- Efectivamente. No sé si tenemos alguna novedad con respecto a los gerentes que fueran invitados o convocados, pero quiero hacer conocer –y por lo tanto pido al presidente que traslade esto al Directorio de ANCAP– el texto del artículo 75 del Estatuto del Funcionario de ANCAP, que establece lo siguiente: «El que llamado por autoridad competente, en calidad de testigo, informante o perito, en una investigación administrativa, rehusare prestar su concurso o lo prestare con reticencia, será sancionado con una suspensión de tres (3) a treinta (30) días. Si por la actuación del testigo, informante o perito que rehusara prestar su concurso o lo hiciere con reticencia, resultare grave perjuicio para el Organismo, la suspensión será de veinte (20) a ciento veinte (120) días».

Interpreto que esta es una norma muy clara, referida a autoridades competentes que reclaman a funcionarios de ANCAP como testigos en el marco de una investigación. Por lo tanto, me parece que habría que recordarle al Directorio de ANCAP que tiene la obligación de aplicar el estatuto y, en todo caso, hacer conocer a los gerentes renuentes que estarían expuestos a sanciones por la propia Administración.

SEÑOR PRESIDENTE.- Con respecto al planteo, me da la impresión de que esa es una norma interna de ANCAP que hace referencia a la investigación administrativa interna dentro del ente.

SEÑOR MIERES.- Aquí dice la autoridad competente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es la interpretación que yo hago.

Independientemente de eso, volvimos a cursar nota al Directorio de ANCAP y a los gerentes, además de transmitirle personalmente al presidente de ANCAP la conveniencia de que los gerentes citados concurran a la comisión investigadora. Estamos a la espera de la respuesta a esa gestión.

SEÑOR MIERES.- Gracias, señor presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay más planteos para realizar, hacemos pasar al invitado de hoy.

(Ingresa a sala el ex gerente general de ANCAP, contador Benito Piñeiro).

–Damos la bienvenida al ex gerente general de ANCAP. Benito Piñeiro, contador público de profesión.

Le explico brevemente la mecánica de trabajo. Los senadores realizarán distintas preguntas que podrá responder, por supuesto, si está en condiciones. En caso de que para alguna necesite consultar alguna documentación, perfectamente puede acercar dicha respuesta por escrito y con posterioridad.

Le pedimos que se presente y le diga a la Comisión qué lo vincula a ANCAP y en qué período de tiempo trabajó allí, para después habilitar las preguntas de los señores senadores.

SEÑOR PIÑEIRO.- Gracias por la invitación cursada.

Como dijo el presidente de la comisión soy contador público, licenciado en administración, egresado de la Universidad de la República. Ingresé a ANCAP como ayudante de contador el 27 de

noviembre de 1975 –dentro de pocos días cumplo cuarenta años en la empresa–, por un proceso de selección, producto de un convenio entre ANCAP y la Universidad de la República. Posteriormente fui contador, primero en la división Combustibles, luego en la división Alcoholes, en tránsito hacia la nueva división, accediendo por concurso al cargo de jefe de finanzas y contabilidad en la División Agroindustrial de El Espinillar. Luego fui jefe de la división Administración General y gerente de la División Agroindustrial. Cuando el directorio decidió el cese de las actividades de El Espinillar, en el año 1993, pasé a ser adscripto en Gerencia General. Posteriormente, fui subgerente de Asuntos Económicos y de Comercialización y desde julio de 1996 hasta el 28 de marzo de 2005, fui gerente general. El 28 de marzo, el directorio resolvió designarme como asesor de directorio, o sea que desde esa fecha hasta la actualidad he sido asesor; soy parte del *staff*, pero no tengo responsabilidades de dirección ni de gestión de la empresa. En ese momento estaba como representante en Arpel; se me confirmó que eso se mantendría, por lo que, durante la presidencia del ingeniero Daniel Martínez, quedé como alterno suyo en representación de Arpel. En el año 2008, bajo la presidencia de Raúl Sendic, el directorio me designó como representante titular en Arpel. Desde ese momento formo parte del Directorio de Arpel. A su vez, desde marzo del año pasado, la unanimidad de la asamblea de representantes de empresas socias de Arpel de toda América Latina y el Caribe, designó a ANCAP y a mí en particular, como presidente del directorio de la asociación. O sea que en este momento soy presidente de Arpel. Asimismo, he integrado varias asociaciones en representación de ANCAP; durante varios años he sido presidente de Deres, he estado en el Comité Espejo Nacional de UNIT de la norma internacional ISO 26.000 –me estoy refiriendo al año 2005 en adelante– y en el Grupo de Responsabilidad Social de Empresas Públicas. También impulsamos la adhesión al Pacto Global de Naciones Unidas, he sido el punto de contacto entre ANCAP y las oficinas del Pacto Global e impulsor de la Red Pacto Global Uruguay.

SEÑOR BORDABERRY.- Agradecemos la comparecencia del contador.

Para esta ocasión he preparado algunas preguntas que, según tengo entendido, le han sido entregadas. Quizá pueda ocurrir que ya se haya adelantado a contestar algunas de las preguntas que están más adelante; en ese caso, seguiremos de largo.

Comienzo por la primera pregunta. Cuando usted era gerente financiero, ¿cuál era el rango de desvíos entre la inversión planificada y la inversión finalmente ejecutada? Hemos constatado que en algunas obras que ANCAP ha ejecutado en los últimos tiempos ha habido un desvío importante entre lo que originalmente estaba previsto invertir y lo que efectivamente resultó. Los ejemplos más claros son el de la planta desulfurizadora y el de las inversiones en cemento pórtland.

Por lo tanto, nos gustaría saber cuál era aproximadamente el rango de desvíos entre lo que se planificaba y lo que se ejecutaba.

SEÑOR PIÑEIRO.- Hago la precisión de que no fui gerente financiero de ANCAP en corporaciones en su totalidad; sí lo fui durante algunos años de la División Agroindustrial.

Cuando fui gerente general, la gran inversión en la que participamos fue la de la remodelación de la refinería, que se hizo entre los años 2000 y 2004. Se planificó dentro de lo que fue el plan maestro de inversiones del año 1997 –que ya fue mencionado aquí por el ingeniero Pastorino, tal como consta en la versión taquigráfica–, en el que también estaba la planta desulfurizadora. Fue un plan modular. En primer término, se hizo la remodelación de la refinería, que iba a permitir que los productos que salieran de allí estuvieran acompasados con la situación del mercado actual. Había existido una remodelación anterior, que había terminado unos años antes, relacionada con la entrada de productos, a fin de hacer posible el procesamiento de todo tipo de crudo. En este caso, estuvo orientada al tema de la calidad de los productos producidos. En el período 2000-2004 hubo un cambio en la presidencia del directorio y se resolvió suspender las obras de remodelación. No obstante ello, entre lo que se había presupuestado y lo que terminó siendo activado para esta remodelación, no hubo un desvío significativo, en todo caso, estaba dentro de uno de los desvíos comunes y corrientes. En este momento no recuerdo exactamente cuál era el monto, pero uno de los motivos de orgullo de esa obra fue que se terminara a tiempo, de acuerdo a lo fijado en el cronograma, a pesar de los meses que estuvo suspendida– y ajustándose también al monto total de la inversión. En estas cosas influyen muchos factores externos, como la situación económica general, el valor del dólar y el de la mano de

obra; es decir, hay una cantidad de aspectos que siempre se tienen en cuenta en una paramétrica cuando se adjudica una obra. En ese sentido, también tuvimos la posibilidad de que todos los factores nos permitieran ajustarnos al monto presupuestado originalmente.

SEÑOR BORDABERRY.- Paso a formular la segunda pregunta. Una de las explicaciones que se han dado al déficit financiero y a las pérdidas que ha tenido ANCAP en los últimos tiempos ha sido un mayor monto de inversión en los últimos diez años, en el gobierno del Frente Amplio. ¿A usted le parece que ese déficit financiero y esas pérdidas económicas pueden explicarse por un mayor monto de inversiones?

SEÑOR PIÑEIRO.- He leído las versiones taquigráficas y pude ver que uno de los exministros de economía lo explicó claramente: las inversiones por sí mismas no justifican el déficit. Puede haber déficit financiero si no se contaba con una planificación adecuada de acuerdo con el flujo que se necesitara para hacer frente al pago de esas inversiones pero, en principio, pérdidas económicas no, porque las inversiones se activan. Las pérdidas económicas pueden generarse si el financiamiento de la inversión se originó en una moneda que no estaba calzada con lo que son los ingresos de la empresa, o si el financiamiento no se hace con fondos propios, por lo que va a tener un costo financiero, o porque no tenga retorno una inversión realizada, pero no necesariamente una inversión va a generar pérdidas.

SEÑOR BORDABERRY.- La tercera pregunta es: ¿cómo calificaría usted, siendo asesor del directorio y habiendo sido gerente general, la situación económico-financiera actual de ANCAP?

SEÑOR PIÑEIRO.- Más allá de ser asesor del directorio, como dije anteriormente, estoy en funciones que no están relacionadas ni tienen responsabilidad con la gestión de la empresa en estos temas. Ahora bien; he sido gerente general durante un período de casi diez años y, además, un Ancapiano de cuerpo y alma –pasé cuarenta años de mi vida dedicado a ANCAP–, por lo que toda esta situación me ha generado bastante dolor; no he querido profundizar en ella porque he pasado los últimos tres años con problemas de salud y no quise que se incrementaran. El tema de leer la prensa a diario y de que la reputación de la empresa a la que dediqué cuarenta años de mi vida se vea afectada por esta situación me genera mucha angustia. Entonces, no estoy en condiciones ni tengo todos los elementos en este momento como para calificar la situación económica del ente. De todos modos, viendo los balances, las notas y todo lo que se ha hecho público en los últimos tiempos, no puedo dejar de reconocer, como cualquier otro ciudadano –más allá de ser asesor de directorio y gerente general–, que está viviendo circunstancias bastante difíciles, algo que la empresa no había vivido en sus 84 años de vida. Creo que más de un director actual ha emitido opinión con respecto a cuáles pueden ser las posibles soluciones, y se está trabajando con el Ministerio de Economía y Finanzas para poder arribar a alguna. Desde el punto de vista técnico, aparte de lo que pueda concluir y resolver el directorio con respecto a la mejora de la gestión, parecería que la capitalización podría ser una solución para superar la situación económico-financiera actual.

SEÑOR BORDABERRY.- Me voy a saltear la cuarta pregunta porque acaba de dar su respuesta. La pregunta era si veía viable la empresa sin nuevas capitalizaciones. Usted acaba de decir que ve necesaria una nueva capitalización.

La quinta pregunta es la siguiente. Se ha manejado por parte de ANCAP que el aumento de los costos de distribución son un factor explicativo del deterioro. Sin embargo, según tenemos entendido, ese aumento se hace luego de un *boom* de ventas, extra combustibles, minimercados y otros rubros. ¿Puede hacernos algún comentario, de cuando era gerente general, acerca de los costos de distribución, de combustible, cómo se manejan, cómo se actualizan y demás?

SEÑOR PIÑEIRO.- Voy a contestar a pura memoria porque hace bastante tiempo que no repaso ninguna cifra. Además, como la invitación estaba referida al negocio del pórtland y sus inversiones, tampoco miré nada sobre el tema de los combustibles.

Puedo decir que para el sistema de distribución se utilizan firmas distribuidoras, estaciones de servicio y fleteros. Esos son los tres actores, además de ANCAP, que integran el sistema de

distribución. Como ustedes saben, las distribuidoras son Petrobrás, Axion –que ahora está en lugar de Esso– y Ducsa, que desde el año 2001 funciona con la red de estaciones de servicio con sello ANCAP, con las cuales ha firmado contratos en forma directa. En este sistema hay un margen de distribución y un margen de comercialización, hay bonificaciones que es pagan a las estaciones en base a los litros vendidos, y también están los fletes.

Los temas que nos preocupaban en aquel momento eran, fundamentalmente, dos. En cuanto a las bonificaciones, están fijadas en base a una estación de servicio estándar, donde influye mucho la cantidad de metros cúbicos que se determine para esa estación de servicio tipo. En función de eso, algunos pueden tener una retribución por su trabajo que no le alcanza para solventar sus gastos, y a veces hay quejas en ese sentido, pero de repente hay otros que tienen estaciones que venden un volumen muy grande, y estando fijada la bonificación por metro en base a una estación tipo, pueden tener una utilidad muy importante. Creo que ahí radica la preocupación en cuanto a cuál es el número ideal de estaciones que debería existir en Uruguay para que el sistema sea más eficiente. No es un tema fácil de resolver porque implica afectar muchísimos intereses instalados y adquiridos.

El otro tema es el de los fletes, donde también se han ido incorporando camiones cisterna de mucha mayor capacidad, que hacen más eficiente el flete. Cabe señalar que no están centralizados; en este sentido, el sistema no es todo lo eficiente que podría ser pues cada una de las firmas distribuidoras tiene y contrata sus fletes y ANCAP los reconoce. En definitiva, la cuestión de los costos de distribución, dentro de la estructura de costos y de lo que se puede mejorar, tiene un peso importante, más allá de la materia prima del crudo.

SEÑOR BORDABERRY.- Ya que usted lo pidió, vayamos a los negocios del pórtland.

SEÑOR PIÑEIRO.- No lo pedí; era lo que decía la carta.

(Hilaridad).

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Cuál era la situación del negocio del pórtland entre el 2000 y el 2006, o el 2005, cuando usted era gerente general?

SEÑOR PIÑEIRO.- Hoy comenté rápidamente mi historia en ANCAP. La división Pórtland es la única división operativa de ANCAP en la que nunca trabajé. Sí estuve como contraparte de la primera remodelación de la refinería. El Banco Mundial había solicitado una mejora de los sistemas de información, presupuestos, información gerencial y contabilidad. Ahí fui contraparte de la consultora que se contrató y tomé conocimiento, por primera vez, del negocio del pórtland. Pero cuando asumí la gerencia general en 1996, empecé a ver y a tratar con la gente de la división.

El tema del pórtland tiene que ver con el análisis del negocio, con las reservas, el mercado y las posibilidades de producirlo en forma eficiente. Con relación a los proyectos de inversión que se pudieron hacer en todos esos años, procuramos que tuvieran un VAN positivo, una tasa de retorno, etcétera.

El otro componente es la disponibilidad financiera para realizar esas inversiones. En el caso de las reservas, tenemos que dividir en las dos plantas. Por un lado, en Paysandú hay fabulosas reservas que dan para muchísimos años. También vi que se dijo, y es parte de lo que pensamos: el tema del cemento debería ser un proyecto regional, sobre todo con Argentina, porque en Paysandú hay muchísima reserva, y en el negocio del cemento las distancias importan bastante, más allá de que se puedan manejar costos variables. Entonces, como decía, las reservas en Paysandú eran suficientes en ese momento.

En Minas había un cuestionamiento con respecto a la cantidad de reservas y la posibilidad de sostener una inversión, una reconversión de la fábrica, que era bastante obsoleta en ese momento y tenía problemas ambientales. Realizar una inversión allí tampoco estaba soportado por un nivel de reservas suficientes. Entonces, se procuró incrementar la vida útil de las reservas con la compra de una caliza que se hizo en 2001 o 2002. Se potenció grandemente y hoy podemos decir que el tema de

reservas también en Minas, a partir de esa incorporación, no es un problema o no es un freno a la inversión.

El otro tema es el mercado. En este aspecto se procuró actuar como en otros negocios de ANCAP que también tenían sus dificultades. No voy a redundar en lo que se ha dicho, pero el negocio del pórtland, dentro del total de ANCAP, es relativamente pequeño. En lo que eran los negocios no monopólicos, el directorio resolvió hacer un llamado para asociaciones estratégicas, que comenzaron en 1996 o 1997. Estamos hablando del negocio de los lubricantes, de las bebidas alcohólicas y del cemento pórtland. En el caso del cemento pórtland, el proceso fue bastante largo. Hubo muchísimas empresas internacionales interesadas en asociarse con ANCAP. Finalmente, la comisión especial que se designó para el estudio de la situación y de todas las propuestas sugirió –y tanto a nivel de Gerencia General como de Directorio se estuvo de acuerdo– la asociación con Loma Negra, por lo que decía anteriormente sobre el mercado argentino. Loma Negra era el líder del mercado argentino y una de las cosas que aprendimos fue que en Brasil y Argentina solamente se puede entrar con un gran jugador de esos mercados. Entonces, para tener el mercado que permitiera realizar las inversiones que estaban requiriendo las fábricas de cemento para ser más eficientes, se procuró, en primer lugar, asegurar el mercado. Lamentablemente, ya todos sabemos lo que pasó después en Argentina y en Uruguay, y esa asociación con Loma Negra se dejó sin efecto en Cementos del Plata.

Sobre este tema del mercado, también se hicieron varias gestiones con Brasil, pero nadie se presentó a ese llamado. Se hicieron varias gestiones a los efectos de exportar a Brasil. Vi la pregunta que se le hizo al contador Caja con respecto a Caçapava. Creo que por la calidad de las calizas de esa zona tienen problemas para la producción de cemento. Por eso Votorantim, que fue la que estaba interesada en un acuerdo de exportación a Brasil, se había interesado en negociar con ANCAP. En eso se estaba en el año 2004, procurando encontrar mercado para la fábrica de Minas.

Por lo que les dije sobre la situación de Argentina, ese mercado no se pudo conseguir. Recuerdo que en 1996, a pocos meses de haber asumido, estuvimos con la entonces gerente de pórtland, contadora Pintos, y el ingeniero Luis García –que hoy es el gerente de Minas– trabajando con una propuesta que había hecho FLSmidth para pasar de la vía húmeda a la semiseca. El problema era que la evaluación económica no cerraba por el tema del aseguramiento de los mercados.

Además, no es que los Ancapianos seamos ineficientes sino que a veces hay cuestiones de escala. Hoy, para ser más eficientes en cualquier industria hay que tener una escala adecuada. En el caso del cemento se habla de hornos de 500.000 a 1:000.000, por lo menos. Hubo una oportunidad de hacerlo en su momento, si se hubiera hecho una asociación integral con Loma Negra; podrían haberlo hecho en Paysandú. En 2001 ellos inauguraron L'Amalí, una línea de producción de 1:000.000; después, en 2002, ampliaron a 2:000.000 de toneladas año la capacidad de la fábrica en Olavarría.

¿Cuál era la situación en ese momento? Era un negocio que en los últimos años de la década de los noventa venía reduciendo drásticamente sus utilidades. Tenemos que recordar –pues hay que tener en cuenta todos los elementos y no mirar solamente los números fríos, si no uno puede sacar una conclusión equivocada– que hubo años en los que la compañía uruguaya Cementos Artigas estaba construyendo su nueva fábrica, que fue inaugurada en el año 1997.

Las utilidades de ANCAP bajaron luego de la incorporación de la oferta de la compañía de Cementos Artigas. Recuerdo que hubo una guerra de precios, entre comillas, porque fueron momentos en los que se buscaba posicionarse en el segmento del mercado por cada uno. Allí bajaron las utilidades y los resultados.

Además, debido a algunas mejoras en los sistemas de contabilidad y distribución de costos –costos centrales o corporativos– pudo haber habido criterios de cambios y en determinado momento al pórtland no se le imputaban algunos costos. En ese sentido, pudo haber habido cambios que hayan afectado los resultados. O sea que venía disminuyendo la utilidad, las fábricas estaban utilizando procesos obsoletos y con muchos problemas. Lo que se procuró, entonces, fue hacer una asociación estratégica que luego no pudo culminar exitosamente debido a la situación global de la región.

Tampoco pudieron realizarse las inversiones que permitieran o que estuvieran en camino de lo que se entendía era la solución como, por ejemplo y como ya dije, la compra de reservas que permitieran justificar una inversión en Minas o la conexión con el gas natural en el caso de la fábrica de Paysandú, donde la fuente energética en la industria del cemento tiene mucha importancia y, por lo tanto, se hicieron esas inversiones. También se hicieron otras inversiones pequeñas. En ese quinquenio, en promedio, las inversiones de pórtland fueron por USD 2:000.000.

SEÑOR BORDABERRY.- A medida que hablaba del asunto, contestó de corrido las preguntas siete, ocho, nueve y diez.

Voy a formularle otra pregunta. En el año 1999 la división Cementos Pórtland ganó USD 600.000. Fue la última vez que ganó dinero. Después, en 2004, perdió USD 1:100.000; en 2009 perdió más de USD 20:000.000 y en los últimos años ha estado perdiendo, en promedio, USD 25:000.000 por año. Incluso, en algunos años, más de USD 30:000.000 y, en otros, USD 18:000.000. ¿Qué pasó? ¿Qué pasó entre los USD 600.000 de ganancia de 1999 y los USD 125:000.000 que perdió en los últimos cinco años la división, solamente la división Cementos Pórtland de ANCAP?

SEÑOR PIÑEIRO.- Creo que esa pregunta la venía explicando señalando que a veces las empresas están en marcha y se van afectando las situaciones de un año para otro, lo que se refleja en los resultados.

En el caso del cemento, con el correr del tiempo, la obsolescencia de las plantas, el costo de la energía, la generación de paros y demás, incrementa la cuestión de la ineficiencia. Además, en el año 1997 se incorporó la Compañía Uruguaya de Cemento Pórtland que pasó a tener una fábrica de 500.000 toneladas, de última generación para ese momento y muy eficiente. Obviamente, eso impactó en el mercado del cemento y en los resultados de pórtland. La crisis del 2002, con todo lo que ella implicó, también generó una situación especial de mercado, y cuando la empresa tiene costos fijos altos –creo que el ingeniero Romero explicó acá que en los últimos años se han incrementado mucho los costos fijos–, obviamente, el resultado se va deteriorando y se convierte en pérdida.

SEÑOR BORDABERRY.- Nos llama la atención el hecho de que algo tan vinculado a la construcción, con el enorme crecimiento que ha tenido en los últimos tiempos, ya sea en valores y demás, haya dado esta pérdida. Según parece, cuanto más produce más pierde, cosa a la que no le encontramos respuesta. Si bien es cierto que aumentan los costos, también aumentan los precios o, al menos, debieran acompañarse en ese sentido.

SEÑOR PIÑEIRO.- Tengo aquí el resultado de las producciones. En los años 1997, 1998 y 1999 se produjeron las mayores cantidades de cemento, es decir, 430.000, 448.000 y 410.000 toneladas. En el año 2000 se produjeron 347.000 y 348.000 toneladas; en 2002, 193.000; en 2003, en el entorno de los 190.000; en 2004, 268.000; en 2005, 309.000; recién en 2011 llegamos nuevamente a los 400.000, y en 2014, 345.000 toneladas. Esa es la producción total.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Cuál fue la última producción en 2014?

SEÑOR PIÑEIRO.- En 2014 fue de 345.000 toneladas.

En los últimos años en que hubo utilidades se dio la mayor producción de cemento.

SEÑOR BODABERRY.- Paso a formular la última pregunta. Desestimando la demanda externa de cemento para ANCAP –usted habló de la demanda regional, principalmente argentina–, ¿hasta qué porcentaje de la producción total considera usted un riesgo razonable asumir a cuenta de futuros incrementos de la demanda externa? ¿Es ANCAP competitiva para atender demanda en el sur de Brasil?

SEÑOR PIÑEIRO.- Actualmente no cuento con esos números.

Entre 2000 y 2005 había interés y había posibilidades de acceder en forma competitiva, en algunos casos considerando costos variables porque, obviamente, si hay capacidad instalada conviene producir al máximo. Lo mismo sucede con Argentina.

Aquí el tema es que el mercado uruguayo no ha superado nunca las 800.000 toneladas año y tenemos a la Compañía Uruguaya con 500.000 toneladas de capacidad instalada, más las fábricas nuestras, por lo que la capacidad actual es suficiente para atender el mercado nacional. Como decía anteriormente, para ser eficientes y competitivos hay que hacer inversiones que permitan contar con una producción de, digamos, 1:000.000 de toneladas y eso se justifica en la medida en que tengamos en cuenta el mercado externo. En ese sentido, tengo entendido que cuando estuvo por aquí el contador Caja habló de un proyecto nacional, porque al contrario de lo que ha sucedido hasta ahora con el petróleo, en el caso del cemento ANCAP tiene calizas de muy buena calidad y en cantidad importante, por lo que no compromete el futuro de varias generaciones, digamos que por cientos de años.

SEÑOR DELGADO.- Agradecemos la presencia del contador Piñeiro.

Quiero hacer cuatro preguntas, dos de ellas vinculadas al tema de gestión de la empresa ANCAP, ya que ese ha sido su *metié* en los dos últimos cargos a que ha hecho referencia.

Al contador Piñeiro le consta que a partir de la reestructura se elimina el cargo de gerente general y empieza a haber un Comité de Dirección integrado por cuatro gerentes, que en ANCAP, con su léxico Ancapiano, llaman «supergerentes», quienes interactúan con el presidente de la empresa. Es más; en el período 2005-2008, muchas veces había reuniones de directorio fictas, el presidente trabajaba con el Comité de Dirección que sustituyó al gerente general y luego el resto del directorio ratificaba. En ese período no había sesiones de directorio formales y tampoco había directores de la oposición.

En el período siguiente, del 2010 al 2014, se mantuvo la misma estructura con el Comité de Dirección, sin un gerente general, y me gustaría que el contador confirme si se aplicó un mecanismo que antes era excepcional –esa es la información que tengo–, por el que el presidente tomaba resoluciones muchas veces con el comité y luego iba a ratificación del directorio. Quisiera saber si considera que mi relato es fidedigno y si esta práctica, que en el pasado era excepcional, se volvió regular o habitual en estos últimos tiempos.

En 2012 ANCAP eliminó el cargo de gerente financiero y hace pocos días se hizo un llamado para ese cargo, no cerrado a los funcionarios de la empresa, sino abierto. Me gustaría conocer su opinión al respecto. Luego haré dos preguntas más con respecto a otros dos temas.

SEÑOR PIÑEIRO.- Con respecto a la primera pregunta, en base a mis cuarenta años de conocimiento de la cultura en la empresa, en base a la historia de la misma y al período en el que ocupé la Gerencia General, puedo decir que es muy difícil para una empresa de la complejidad de ANCAP que la parte ejecutiva esté conformada por un órgano colegiado. Esa es una opinión personal. Creo que trabajar en equipo no implica necesariamente que haya un comité de dirección. Esto fue lo que hicimos durante nuestro período, cuando tuvimos reuniones semanales del equipo gerencial en las que se planteaban los distintos temas y se veían en forma conjunta con todas las divisiones.

En este período hubo, sí, problemas de estructura que generaban bastantes dificultades porque el ámbito de control de la Gerencia General era bastante amplio y había muchísimas gerencias que dependían de ella. No digo que hubiésemos trabajado en las condiciones ideales, pero el tema de la complejidad y de la necesidad, en muchos casos de tomas de decisiones urgentes, no aconsejan –en mi opinión– un órgano colectivo que se reúna una vez a la semana o que pueda estar en contacto, pues es bastante complejo poner rápidamente los temas en conocimiento de todos. En ese sentido, mi experiencia de los últimos años me indica que la complejidad, la mecánica y la dinámica de ANCAP requieren que haya alguien responsable de la ejecución de las decisiones que responda al presidente y al directorio, y que perfectamente pueda trabajar en equipo asumiendo cada uno el nivel de responsabilidad que le corresponde.

Con respecto a cómo ha funcionado el Comité de Dirección, originalmente estaba integrado por cinco personas, pero ahora la consultora planteó que fueran cuatro. También lo integra el secretario general, el gerente de Recursos Humanos y algún otro asesor.

En cuanto al tema de las resoluciones urgentes o de Presidencia, en general, eran como un mecanismo de excepción que se tomaba cuando había asuntos urgentes y, por ejemplo, no había reunión de directorio en esa semana, porque se había suspendido o postergado e, incluso, en alguna oportunidad para adjudicar de forma urgente alguna compra de crudo, porque si no se perdía una buena oferta. En general se tomaban las resoluciones de urgencia en base a temas de dificultades de reunir al directorio en la fecha en que se debía resolver el asunto.

SEÑOR DELGADO.- Cuando me confirma lo que yo estaba diciendo en cuanto a que era «excepcional», por lo menos, da fe de ello en el período en el que usted era gerente general. Yo señalé que después fue una práctica muy corriente, se hizo casi norma, por lo menos en el primer período de 2005 a 2010.

SEÑOR PIÑEIRO.- A veces había resoluciones de Presidencia tomadas para autorización de algún viaje urgente, por alguna reunión, etcétera, pero no era lo habitual.

Con respecto al tema de la gerencia económico financiera, no me consta que se haya suprimido el cargo. Tengo entendido que sigue existiendo, pero está vacante. Después de toda la cuestión de Pluna, hubo un interinato –creo que por un año– de otra colega y luego quedó vacante. Actualmente, según creo, está cumpliendo esas funciones el superior inmediato, que es el gerente de servicios compartidos.

Con respecto al llamado, quiero decir que recién lo vi ayer y creo que contempla la posibilidad de que se presente algún profesional de Ciencias Económicas que esté en la empresa y también alguien de afuera. Es decir que contempla una posibilidad interna y externa. No lo vi en detalle; si lo leo seguramente podría hacer algún otro comentario, pero en este momento no puedo hacerlo. Tengo conocimiento de que hace relativamente poco tiempo hubo un proceso externo y pensé que el llenado de la vacante se iba a concretar por ese lado; sin embargo, ahora salió este llamado, que no había visto.

SEÑOR DELGADO.- ¿Conoce el negocio que Cementos del Plata hizo con la planta CGTEE de Candiota, Brasil, un negocio de cal donde Uruguay tuvo que pagar USD 7:500.000 de multa? Tal negocio fue firmado en 2010 y viene siendo deficitario. ¿Usted, como asesor del directorio, conoce algún detalle?

SEÑOR PIÑEIRO.- No; no tengo conocimiento, aun cuando al asumir cada presidente siempre, de orden, planteé en forma escrita, mi disposición a colaborar. Inclusive cuando se llevó adelante el plan estratégico de los años 2006 y 2007 reclamé participación, porque el ingeniero Daniel Martínez siempre decía que se estaba dando participación a todos. Entonces fui y le dije: «Daniel, a mí no se me ha dado participación». Entonces, tomó el teléfono, llamó al gerente de Planificación y Control Estratégico y le pidió que me mantuviera informado. Al mes fue a verme quien estaba a cargo del proyecto de planificación estratégica, estuvo media hora, me hizo un cuento muy sintético y después, nunca más. Así que no he participado en la gestión y, a pesar de estar ocupando un cargo de asesor de directorio, no tengo conocimiento de ese negocio.

SEÑOR DELGADO.- Bien, entonces no le voy a hacer la pregunta que tenía que ver con ese aspecto.

Me queda una interrogante. La sesión pasada presentamos en esta comisión unos documentos que forman parte de algunos que tenemos vinculados a una solicitud de ANCAP de mayo de este año para regularizar importaciones de propano y de butano por USD 3:000.000 del 2011. Lo que se está pidiendo es regularizarla a través de un DUA cuatro años después. Tenemos alguna otra documentación parecida, con otro tipo de importaciones de tiempo atrás y por valores mayores, que se están regularizando en estos últimos meses. ¿Eso es común? ¿Es una práctica común importar y al tiempo regularizar el DUA correspondiente?

SEÑOR PIÑEIRO.- Perdón; no conozco el tema en profundidad.

SEÑOR DELGADO.- Se lo explico en un minuto.

Días pasados presentamos a la comisión una documentación donde había una nota de una funcionaria de Aduanas que daba cuenta de una solicitud de ANCAP pidiendo regularizar con dos DUA las importaciones de propano y butano de mayo de 2011. Nosotros adjuntamos las facturas de la importación con pago a 30 días por un valor equivalente a los USD 3:000.000, que la están regularizando ahora. No son los únicos casos, tenemos algunos más que seguramente vamos a estar presentando. Esta práctica de regularizar la importación a través de un documento aduanero que debería ser previo, regularizar expost, en este caso cuatro años después, ¿puede ser un procedimiento habitual?

SEÑOR PIÑEIRO.- Durante los años en que estuve en la gerencia general no tuve un solo caso de ese tipo. A veces hay demora en la documentación de importación que lleva a que se concrete la importación, se cierre la carpeta y se hagan todas las liquidaciones con un retraso, pero hablamos de un retraso razonable, de días o meses. Pero, reitero: no tengo conocimiento de casos de retrasos de años, como los que menciona el señor senador.

SEÑOR BORDABERRY.- Me gustaría saber cómo es el régimen de recargos aduaneros de la importación de butano y de petróleo. ¿Está gravado? ¿Paga IVA? ¿Tiene recargos aduaneros?

SEÑOR PIÑEIRO.- Recuerdo que en cierto momento hubo alguna discusión sobre este tema porque el Banco de la República no nos cobraba comisión y luego sí la estableció. En ese sentido, en algún momento hubo un *impasse* en las liquidaciones hasta que se pudo aclarar y negociar con el citado banco, habida cuenta de que los montos de importación en estos casos rondaban el 0,5 –que es una montaña de dinero–, y afectaba grandemente las previsiones que se tenían al respecto.

Como no repasé nada sobre esto, en este momento no estoy en condiciones de hablar con propiedad. De todas formas, quiero destacar que durante el período en que estuve desempeñando tareas en la gerencia general, pude advertir que en ANCAP había –y estoy seguro de que sigue habiendo– un gran nivel de capacitación técnica. Hay funcionarios y técnicos con las capacidades necesarias y adecuadas como para dar cumplimiento a los requerimientos. Me sorprende un poco lo que ha sucedido en estos años y, francamente, no tengo explicación para dar sobre el retraso que se produjo en la liquidación de la importación.

SEÑOR DELGADO.- En el mismo sentido de la pregunta formulada por el señor senador Bordaberry, quiero saber si ANCAP no está exenta de los recargos de importación. Es una pregunta concreta. ¿ANCAP paga algunos de los tributos vinculados a la importación de combustible –en este caso de crudo–de combustible refinado, de gas o de otros insumos, o hay una situación diferente según el rubro?

SEÑOR PIÑEIRO.- Hay situaciones diferentes, pero totalmente exonerada no está.

SEÑOR DELGADO.- No está exenta.

SEÑOR MIERES.- Por mi parte, quiero formular una pregunta referida a la compra de la red de estaciones de Texaco. ¿Esa decisión estuvo precedida de alguna evaluación sobre su conveniencia?

SEÑOR PIÑEIRO.- No participé de eso, de modo que no tengo conocimiento de quiénes intervinieron ni de cómo fue el proceso. Lo único que puedo decir es que ello entra dentro de lo que fue la respuesta al sistema de distribución. Quizá sea necesario hacer un análisis completo de todo el sistema de distribución para tratar de ver cuál sería el número ideal de estaciones en el país. Solamente las que tienen el sello ANCAP son las llamadas estaciones socioeconómicas; las distribuidoras privadas no tienen estaciones de servicio en los lugares en los que no se justificaría por el nivel de ventas.

SEÑOR MIERES.- ¿La compra de esa red de estaciones de Texaco puede haber impactado en el costo de distribución?

SEÑOR PIÑEIRO.- No; lo que hubo fue una absorción por parte de Ducsa de todas las estaciones y el pago de un precio por la red. O sea que no necesariamente cambia la situación del costo total de la distribución.

SEÑOR MIERES.- Cambiando de tema, ¿nos podría explicar cómo era el procedimiento para la toma de decisiones en la compra de crudo y cómo funcionaba el mecanismo dentro de la empresa, durante el período en que usted fue gerente general?

SEÑOR PIÑEIRO.- Había una planificación anual que también se enviaba al Tribunal de Cuentas. Sabemos que ANCAP está exonerada y, más allá de todas las garantías que se puedan tomar para la mayor transparencia del proceso, no se hace con todos los requerimientos de licitación, pero anualmente se informa al tribunal sobre la programación de compras de crudo, productos y contratación de fletes. Esa planificación se ajusta en función de la demanda, la producción, etcétera. El área de planificación y control que, en cuanto a refinería, determinaba los momentos en los que era necesario –en función del mercado, de la disponibilidad de productos y del *stock*– hacer un llamado para compras, en este caso, de crudo.

Las condiciones se proponían a la gerencia general. Luego, con la firma de esta y del subgerente general –en ese momento, el ingeniero Aguirregaray– o la mía, en su defecto, salía el llamado; se establecía un día y una hora de recepción de ofertas, que por lo general era 48 horas después.

Quiero hacer una aclaración con respecto a algo que vi en la prensa y en las versiones taquigráficas, que a mi parecer no se explicó totalmente. Las ofertas se recibían de acuerdo con los mecanismos existentes en ese momento que nos ofrecían mayores garantías de transparencia, cristalinidad e igualdad para todos los oferentes. Se recibían por fax, en un aparato destinado exclusivamente a estos efectos, de cuya boca de salida caía el documento directamente a un cajón, que estaba cerrado con tres llaves. Una de ellas estaba en gerencia general –en secretaría general de gerencia–, otra, en la parte de industrialización y, otra, en el área de compras.

El acceso a la cantidad de ofertas recibidas, su contenido, etcétera, se abría inmediatamente después de la hora fijada para el límite de la recepción, con la presencia de las personas que tenían cada una de las tres llaves, porque de otra manera no se podía abrir el cajón.

La secretaría general hacía un acta, de la que se sacaban copias –el papel no se deterioraba porque quedaba copia inmediata, se documentaba y se firmaba por la gente interviniente– y la comisión adjudicadora de compras y productos comenzaba a trabajar inmediatamente. Esta era una comisión interdisciplinaria compuesta por representantes de varias áreas de ANCAP, que tenían que ver con el tema y trabajaban según los lineamientos del Tocaf respecto a este tipo de comisiones. Concretamente, estaba integrada con la gente del área de planificación, económico-financiera, asesoría legal. Vi también que el doctor Bianchi decía que a veces el abogado iba tarde. Lo cierto es que se trataba de establecer el máximo de garantías en lo que refiere a la compra principal que hacemos mensualmente o cada veinte días. En más de una oportunidad, el abogado tenía que evaluar aspectos formales de las ofertas y también en algún caso fue necesario hacer aclaraciones y analizar su pertinencia. En este negocio se hace todo telefónicamente, por lo que era importante que participaran del proceso de adjudicación representantes de varias áreas, incluso, en algo que obviamente es significativo, como el modelo de programación lineal. Los distintos datos de las ofertas recibidas son cargados en el modelo de programación lineal por humanos, es decir que lo hacían los integrantes de la comisión o alguien que dependiera de la comisión.

SEÑOR MIERES.- A la adjudicación de la compra, ¿se llegaba por un proceso de decisión colectiva?

SEÑOR PIÑEIRO.- Esa era la primera etapa del proceso de decisión. La comisión llegaba a una conclusión de todo el análisis realizado y en base a la información del RPMS –que es el sistema de

programación lineal–, con las distintas corridas y ajustes, se llegaba a una recomendación. La comisión estaba en permanente contacto con el subgerente general, luego se analizaba a nivel de la gerencia general y al otro día el directorio tomaba resolución sobre el tema.

SEÑOR MIERES.- ¿La integración de un representante de la asesoría legal era relevante para el proceso de reflexión y de decisión sobre las ofertas?

SEÑOR PIÑEIRO.- No sé actualmente cómo se está haciendo, pero el Tocaf establece las áreas que deben participar en el proceso de compra.

SEÑOR MIERES.- Usted ha dicho que la carga de la información es hecha por personas, ¿esto quiere decir que el modelo corre a partir de los datos que se definen?

SEÑOR PIÑEIRO.- Cuantos más ojos estemos mirando los datos que se están cargando, es mejor, porque habrá menos errores. En este caso, además, ello es necesario a los efectos de tener en cuenta el tema de la planificación general de la empresa, de la situación económico-financiera y de la necesidad de fondos para pagar en función de las condiciones de pago que se establecieran en cada una de las ofertas. Desde el principio, el área económico-financiera tiene conocimiento del momento en el que debe tener los fondos para pagar cada una de las compras, que son por montos significativos.

SEÑOR MIERES.- ¿Ese proceso de decisión implica consultas telefónicas?

SEÑOR PIÑEIRO.- No siempre.

SEÑOR MIERES.- Pues bien, ese proceso que puede implicar consultas telefónicas, ¿era complejo, arduo y delicado desde el punto de vista de la toma de decisiones? Con relación a las garantías, ¿era riesgoso establecer cuál era la mejor decisión a tomar?

SEÑOR PIÑEIRO.- Obviamente, eso depende de cada una de las oportunidades. A veces, hay mayor oferta y, otras veces, menor oferta en el mercado. También hay que tener en cuenta los requerimientos que se hayan establecido por las necesidades de producir; es decir, según el tipo de crudo, tenemos la canasta que va a salir. Entonces, no en todos los casos es un tema complicado, sino que tiene una relevancia importante por los montos que significan para la actividad de la empresa.

SEÑOR MIERES.- Cuando se decide una compra de crudo, ¿de cuánto estamos hablando, en promedio?

SEÑOR PIÑEIRO.- Desde hace muchos años, un millón de barriles cada 20 días. En determinado momento fueron ciento y pico de millones de dólares, y ahora alrededor de cincuenta millones, depende del valor del barril de crudo.

SEÑOR MIERES.- Las decisiones que se toman implican compras de más de ciento y pico de millones de dólares y otras veces de cincuenta millones de dólares.

SEÑOR PIÑEIRO.- En general, de cincuenta millones pero, en algún momento, pudieron ser más de cien millones.

SEÑOR MIERES.- ¿En qué momento ANCAP cambia el proceso de decisión?

SEÑOR PIÑEIRO.- La comisión funcionó hasta que entró en vigencia la nueva estructura, que fue producto del proceso de planificación estratégica iniciado entre 2006 y 2007, y que se puso en práctica en 2008.

SEÑOR MIERES.- Quiere decir que, a partir de 2008, cambia el procedimiento de compra.

SEÑOR PIÑEIRO.- Eso es lo que pude ver en la versión taquigráfica porque no he estado en el tema como para asegurarlo, que es producto de la reestructura y de la creación del área de Negocios Energéticos.

SEÑOR MIERES.- ¿Cómo podría describir ese nuevo procedimiento?

SEÑOR PIÑEIRO.- Como dije anteriormente, no estoy en condiciones de decirlo con total propiedad porque no sé cómo está funcionando actualmente, ni sé si se participa en forma virtual o se hacen consultas. Lo que puedo ver es que es el área de Negocios Energéticos es la que participa en el proceso de la toma de decisión junto con el directorio. Ahora, en qué medida participan áreas de servicios compartidos como asesoría legal, Económico-Financiera o de Planificación, no lo tengo presente.

SEÑOR MIERES.- Lo que es real es que la Comisión Adjudicadora de compra de crudo desapareció.

SEÑOR PIÑEIRO.- En la forma en que funcionó de 2000 a 2005 que tengo total propiedad para hablar, sí.

SEÑOR MIERES.- Y se concentra en la gerencia de Negocios Energéticos y en la de Comercio Exterior, que está en línea con Negocios Energéticos.

SEÑOR PIÑEIRO.- Depende de la gerencia de Negocios Energéticos.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuál fue el argumento para el cambio de procedimiento de compra de crudo?

SEÑOR PIÑEIRO.- Creo que la ingeniera Croce, que antes estaba dentro del área de planificación, en la parte de compras de crudo, y participaba en ese procedimiento –en este momento, es jefa de planificación–, es la única que actualmente no actúa en el proceso de la compra. Después, se han incorporado algunos otros técnicos, pero la gerencia dependía de la ingeniera Croce. Y respondiendo a su pregunta, no sé los motivos.

SEÑOR MIERES.- ¿Diría que el procedimiento de compra de crudo en la época que usted era gerente general era seguro desde el punto de vista de las garantías para la empresa?

SEÑOR PIÑEIRO.- La prueba es que no tuvimos reclamos ni ningún problema durante todo ese período. El único problema que hubo fue por una compra que no se hizo por ese procedimiento, a principios de marzo de 2005, que lamentablemente terminó con el fallecimiento de quien era la gerente de refinería hasta ese momento. Era una compra directa para UTE, en la que originalmente no participaba ANCAP, para entregar en Buenos Aires; por ello ANCAP no tenía que participar. En esa instancia se hicieron las consultas telefónicas por parte de la ingeniera que estaba encargada de la parte de las compras. Con respecto a ese tema, hubo protestas y reclamos; no se llegó a hacer una investigación, pero sí se hicieron averiguaciones que llevaron a emitir una resolución mediante la cual se separó del cargo al gerente de la refinería. En ese caso estoy absolutamente seguro de que no hubo nada malo; en ese proceso, que se llevó a cabo en los primeros días de marzo, también participó el ingeniero Daniel Martínez, quien trabajó conmigo y con el gerente.

En definitiva, hubo protestas como siempre las hay, pero fueron generadas por el cambio de destino de ese producto, que no se hizo por los mecanismos habituales porque no era para ANCAP, sino que solo estaba ayudando a UTE a comprar porque había problemas de refinación.

SEÑOR MIERES.- Saliendo de ese episodio específico y puntual, no hubo problemas y el procedimiento era seguro. ¿Es así?

SEÑOR PIÑEIRO.- Sí, señor senador.

SEÑOR MIERES.- La siguiente pregunta –usted me dirá si puede o no responderla– es si al procedimiento actual, establecido a partir del 2008, ¿le daría la misma valoración que acaba de hacer con respecto al que existía cuando era gerente general?

SEÑOR PIÑEIRO.- Tendría que analizar todo el proceso porque ahora, obviamente, hay adelantos técnicos que permiten el cambio en la forma de recepción de las ofertas. No soy técnico en informática, pero supongo que también habrá métodos para verificar mediante el correo electrónico que se reciba antes de la hora de cierre, etcétera. De manera que no tengo elementos que me den la seguridad como para dar una opinión, y no solo hay que serlo sino también parecerlo.

SEÑOR MIERES.- Yo no preguntaba solamente acerca de los procedimientos tecnológicos. El gerente de auditoría nos dijo que se mantuvo el método del fax hasta el año pasado –lo que nos llamó poderosamente la atención–; entiendo que antes el fax era el método utilizado por excelencia en la medida en que el correo electrónico era muy poco frecuente pero, aparentemente, el sistema de recibir las ofertas por ese medio se mantuvo hasta el año 2014.

Más allá de la cuestión tecnológica, no sé si tiene una opinión formada sobre si es mejor tener un equipo de trabajo o una única gerencia. ¿Es mejor o es peor? Si no puede hacer una evaluación, no hay problema.

SEÑOR PIÑEIRO.- Si yo tuviera la responsabilidad, seguiría manteniendo la participación de las áreas de asesoría legal, económico-financiera y planificación porque me parece que ello permite tener conocimiento desde el primer momento y disparar todas las acciones correspondientes a una compra que es sustancial para la empresa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos al señor Piñeiro su comparecencia en el día de hoy.

(Se retira de sala el ex gerente general de ANCAP, contador Benito Piñeiro).

(Ingresan a sala el señor vicepresidente de Teyma, contador Alejandro Fynn, y el director general de Teyma, ingeniero Daniel Gutiérrez).

–Buenas tardes.

Damos la bienvenida a la comisión investigadora al señor vicepresidente de Teyma, contador Alejandro Fynn, y al director general, ingeniero Daniel Gutiérrez.

Brevemente señalo que la mecánica de la comisión es que los senadores realicen una serie de preguntas y, en la medida en que estén en condiciones de responderlas, lo hagan. En caso de que para contestar alguna de ellas necesiten consultar documentación, perfectamente podrán hacer llegar por escrito dicha respuesta a la comisión con posterioridad.

SEÑOR SARAVIA.- Primero voy a entregar la solicitud de información que queremos que nos hagan llegar y al final la comentaremos. Concretamente voy a comentar a los representantes de la empresa a qué refieren las preguntas en cuestión.

Les doy la bienvenida y agradezco que comparezcan ante la comisión.

Hemos planteado una serie de preguntas. Más allá de que la empresa en su relación con ANCAP, ALUR y las empresas asociadas han tenido participación o coparticipación en otros negocios de la empresa, queremos clarificar con ustedes, en la medida de lo posible, todo un proceso que se ha dado en estos tiempos –por lo menos en los últimos dos o tres años–, que ha sido el más cuestionado y ha tenido idas y venidas públicamente, incluso en la Justicia. Me refiero a su intervención o presencia en el negocio de la planta de etanol en Paysandú; su construcción, la adjudicación y los pliegos de condiciones. Aclaro esto porque las preguntas que planteo surgen de un informe que proviene de

ALUR y de ANCAP. Inclusive, tengo en mi poder el expediente del Juzgado de Segundo Turno en el que se dio una controversia entre la propia ALUR y ANCAP, y denunciaron a determinados empresarios. O sea que también surgen de ese expediente, de esa presentación y de un informe que hace básicamente ALUR. Por eso las preguntas van dirigidas en ese sentido.

Además, nosotros en el período pasado intentamos tener información mediante un pedido de informes e, inclusive, convocamos a la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios al ministro, que en aquel momento era el ingeniero Kreimerman, y al Directorio de ANCAP, pero no hemos logrado clarificar algunos temas. Hago las preguntas porque la empresa está acá y Teyma en este negocio representa a la empresa española Abengoa.

Las preguntas son muy sencillas. Algunas son de rápida respuesta y quizás en otras repreguntemos alguna cosa. Esto es lo que nos gustaría clarificar. Hice la aclaración desde un principio porque justamente este tema es el que más ha estado en la palestra pública. Me refiero a la planta de etanol. Se han generado dudas desde el período pasado.

La primera pregunta es la siguiente. Ustedes fueron adjudicados en un competitivo que involucró a otras seis empresas en base a un pliego llamado ET 01-10. Esto es lo que surge de la información que se ha presentado. ¿Es correcto?

SEÑOR FYNN.- Es correcto. Ahí dice que son seis empresas, pero nosotros no sabemos a cuántas empresas involucró. Eso no nos consta.

SEÑOR SARAVIA.- Yo fui quien dijo que eran seis empresas porque eso surge del informe de ALUR y de la presentación del juzgado.

Dicho pliego solicita, llave en mano, la construcción de una planta para 70:000.000 de litros de etanol por año e incluye los llamados periféricos. ¿Usted confirma que ese llamado, en el que ustedes participaron y fueron adjudicados, era llave en mano y se incluía a los periféricos?

SEÑOR FYNN.- Si estamos hablando del mismo documento, incluía lo que se llama la isla de proceso, ISBL en inglés. Lo que incluye esto es el corazón de la planta y no los periféricos. Eran 70:000.000 de litros, pero incluía solamente el ISBL o la isla de proceso, que fue lo que se contrató finalmente.

SEÑOR SARAVIA.- La tercera pregunta va justamente a lo que usted más o menos me está confirmando. Llave en mano significaba la unidad lista para funcionar; sin embargo, según la información presentada por ALUR, lo que Abengoa cotizó fue la planta y su instalación, dejando de lado los llamados periféricos, que estaban incluidos en el llamado original. En el ET 101 estaban los periféricos. Lo que quiero confirmar es si ustedes no cotizaron los periféricos.

SEÑOR FYNN.- Creo que lo mejor es buscar el documento para ser bien específicos. El pedido de precios que realizó ALUR fue para cotizar la isla de proceso, que es lo que finalmente se contrató. La isla de proceso, en sí, también es llave en mano. ¿Qué implica la isla de proceso? Es dejar pronta una instalación industrial en condiciones tales de poder incorporarle materia prima, realizar la producción y dejar el producto terminado. A lo que se llama periféricos es al conjunto de instalaciones necesarias para hacer los consumibles o las otras salidas que puede tener la planta de producción.

Dicho en términos claros, a nosotros se nos pidió un EPC, que es un concepto internacional que va mucho más allá del llave en mano, para una planta de 70:000.000 de litros en base a grano de sorgo, y lo que hicimos fue presentar una oferta de esas características. Supongo que después podemos extendernos en algunas de las otras preguntas acerca de qué incluye realizar ese tipo de ofertas.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- El proceso de licitación o pedido de precios –no fue una licitación pública– arranca con un llamado y durante ese proceso aparecen distintas circulares que pueden ampliar o disminuir un poco el alcance. Pero básicamente lo que se nos solicitó fue la cotización para el ISBL.

Eso sucedió en diciembre de 2010; en ese momento realizaron la solicitud. Luego se agregó la parte de obra civil para completar el ISBL. Ese fue el pedido original, lo que se cotizó y lo que se terminó contratando.

SEÑOR SARAVIA.- Quiere decir que el original que usted menciona no fue modificado en el intervalo por otro documento. Esa es una duda que me queda. Lo planteo porque en el llamado original, según lo que dice la empresa ALUR, estaban incluidos todos los periféricos. Por lo tanto, ALUR tiene que haberles planteado un segundo documento. ¿Ese segundo documento modificó el llamado original y agregó otros elementos como la plancha?

SEÑOR FYNN.- Deberíamos revisar el intercambio de correspondencia. Lo claro es que en su momento…

SEÑOR SARAVIA.- Disculpe, señor presidente, ¿me permite una interrupción?

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor senador Saravia.

SEÑOR SARAVIA.- Si alguno de los datos que les estamos solicitando no lo tienen en este momento o es muy engorroso encontrarlo, pueden enviarlo por correo a la presidencia de la comisión o a nosotros. Planteo esto para no complicar el desarrollo de la sesión.

Muchas gracias, señor presidente.

SEÑOR FYNN.- El 4 de diciembre de 2010 recibimos la invitación para cotizar la obra. Eso está documentado. Hay una invitación formal y existe el pliego respectivo para cotizar la obra de ISBL.

Posteriormente, el 11 de abril, nosotros presentamos una oferta por ISBL, sin incluir la obra civil. En ese período no se incluían las obras civiles. En este caso, eran las fundaciones o las estructuras de hormigón y acero sobre las cuales se monta el ISBL.

El 17 de junio ALUR nos comunica que integramos una lista corta y pide ampliar el alcance de la oferta, incluyendo la obra civil que mencionábamos, para el 30 de junio.

El 14 de julio nosotros presentamos la oferta complementaria a las obras civiles de ISBL. Además, se hacen algunos pequeños ajustes que no cambian sustancialmente el precio.

SEÑOR SARAVIA.- ¿De qué año estamos hablando?

SEÑOR FYNN.- El 14 de julio de 2011.

El 27 de setiembre de ese año ALUR nos comunica la intención de negociar con Abengoa.

A su vez, el 6 de octubre se firma una carta intención para la negociación de futuros acuerdos. En ese momento se habla de hacer futuros acuerdos entre ALUR y Abengoa porque se ve la posibilidad de llegar a una complementariedad.

Antes de estos dos hechos, el 15 de julio hay una carta de respuesta a una invitación de asociación. En su momento ALUR nos invitó a asociarnos.

Finalmente, el 6 de octubre se hace una carta intención de base para negociar futuros acuerdos con ALUR y Abengoa. Además, se determinó exclusividad mutua por un período para llevar adelante las negociaciones.

El 5 de marzo se firma un memorando entre ALUR y Abengoa. Se abre un período en el que se incluye, en el alcance de las negociaciones, la ejecución del conjunto de las obras e, inclusive, una asociación de más largo aliento para participar en las obras en conjunto.

Luego se presentan ofertas por los periféricos en las que nosotros participamos porque nos lo pidieron, se intercambian opiniones sobre cómo podría ser una futura asociación, cuáles serían las participaciones, cuál sería una estructura de financiamiento, qué nivel de rentabilidad habría que pedirle al proyecto. Se avanza mucho en eso, pero finalmente se descarta todo y el 11 de octubre de 2012 se vuelve a la situación del ISBL sin adicionar las obras civiles que se habían adjuntado, que constituían un importe menor en el entorno que estábamos hablando, ya que simplemente eran las obras civiles vinculadas a instalar el equipamiento del ISBL. Dados los plazos, se decide iniciar en forma anticipada unos trabajos preliminares de ingeniería.

Por último, el 31 de enero se firma el contrato entre ALUR y Abengoa. Ese fue el proceso; espero que haya quedado claro.

SEÑOR SARAVIA.- Aquí hay un planteo de asociación. Me estoy refiriendo siempre a los documentos que han presentado ALUR y el directorio.

Hay un proceso de asociación que está planteado por ALUR a Abengoa. ¿Cuáles eran las condiciones que planteaba ALUR con respecto a esa asociación y los porcentajes?

Aprovecho para hacer la siguiente pregunta que tiene relación con lo que vienen desarrollando. Según el informe de ALUR, Abengoa presentó una oferta por USD 73:192.471 más el hormigón ALUR ET 02-11 USD 9:385.862. Según ALUR, el alcance del valor que se adjudicó por lo que usted estaba desarrollando es por un monto de USD 82:582.333. Quisiera corroborar con ustedes si esas son las cifras correctas.

SEÑOR FYNN.- Respecto a la fecha de la cotización original existen algunas variaciones menores, pero las cifras son básicamente las del contrato y responden a los valores de la oferta en el momento en que se adjudican.

Cuando se hace mención a ALUR ET02, se está hablando de las obras civiles que se adicionaron al ISBL.

SEÑOR SARAVIA.- El hormigonado es según lo que dice el informe de ALUR.

SEÑOR FYNN.- Así es.

SEÑOR SARAVIA.- La séptima pregunta está relacionada con lo que mencionó en cuanto a que hubo algunas modificaciones menores. ¿En base a qué paramétricas se realizaron esas modificaciones? ¿Hay alguna paramétrica? Quiero saberlo porque en el informe que me llegó de ALUR no encuentro ninguna paramétrica. Reitero la pregunta: ¿en base a qué paramétrica fueron modificados esos números?

SEÑOR FYNN.- Todos los contratos que hemos desarrollado en el Uruguay en los últimos cuarenta años –que es el tiempo que hace que estamos aquí– tienen fórmula paramétrica. Generalmente se diseñan fórmulas paramétricas en las que se ponderan distintos indicadores como mano de obra, inflación, tipo de cambio, hierro, acero, hormigón, piedra, áridos y otras monedas, en función de la estructura de costos, de manera tal que el precio acompase en el transcurrir el tiempo el aumento de los costos respectivos.

En este caso, por ejemplo, estamos hablando de una obra que se cotiza en 2010 y se termina contratando en 2013 y ejecutando en 2013, 2014 y 2015. Fue algo convencional y nada original respecto a los cientos de contratos que tenemos ejecutados en el país.

Aquí tenemos el detalle de lo que nos preguntó el senador Saravia. Por ejemplo, en el anexo 5 del contrato, la fórmula paramétrica de ajuste de la obra civil tenía: jornales, 38 %; cemento, 25 %, precio del cemento-pórtland y del acero, gasoil, piedra partida publicado por la Cámara de la Construcción del Uruguay, es decir que son índices habituales.

SEÑOR SARAVIA.- La siguiente pregunta tiene que ver con una contradicción que se genera entre el cronograma que presenta la empresa y lo que mencionaron al principio.

Ustedes nunca cotizaron los periféricos completos y si lo hicieron en esa primera oferta que según ALUR es de marzo de 2010, ¿a cuánto ascendían y qué incluían los periféricos que planteaban? Más adelante eso se desestimó y la empresa decidió hacer los periféricos por fuera de lo que ustedes habían planteado.

Concretamente, la pregunta es: ¿qué es lo que presentaron como periféricos, a cuánto ascendían y cuál era su monto?

SEÑOR FYNN.- Hay un tema de confidencialidad que debemos tener en cuenta.

En primer lugar, quiero hacer una aclaración. Usted afirma que nosotros dijimos que nunca cotizamos los periféricos, cosa que no es así.

SEÑOR SARAVIA.- No dije eso.

SEÑOR FYNN.- Pido disculpas, entonces. Entendí mal.

Efectivamente, con esa fecha presentamos una oferta de periféricos. Es más, hubo un desarrollo de ingeniería que realizamos a esos efectos que fue un prediseño y a través de él cotizamos determinados periféricos. Se hizo en la fecha señalada. No sabemos si todos los periféricos son exactamente iguales a los que finalmente se contrataron porque los nuestros no fueron tomados en cuenta.

Tenemos la lista de las empresas que participaron en la construcción y a las que ALUR les contrató directamente los periféricos. Se trata de una notable cantidad de empresas de las que no tenemos noticia, a pesar de que las vimos ahí, trabajamos en conjunto y tuvimos conflictos sindicales por nosotros y por ellos. Haciendo memoria, puedo decir que entre esas empresas estaban Saceem S.A., Berkes Construcciones y Montajes S.A., Stiler S.A., Cujó S.A, y entre los proveedores Bilpa S.A., Sirtur y Roflow, una empresa brasileña que proveyó la caldera y la montó, pero nosotros no participamos en eso. Por lo tanto, no obra en nuestro poder ni tenemos conocimiento del valor final de los periféricos para ALUR.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Para poder entender el proceso, creo que es importante saber que nosotros cotizamos originariamente el ISBL porque para eso fue el llamado. Luego, cotizamos los periféricos porque unos de los motivos centrales para esa eventual posibilidad de asociación que pudiésemos llegar a tener, exigía que nosotros hiciéramos la obra completa. Tiene que quedar claro que no me asocio si no hago la obra completa, por un tema de control de riesgos y demás. Por eso nosotros cotizamos los ISBL o periféricos. Luego, ALUR optó por no tomar los periféricos, quizás porque consideró que eran caros –obviamente, siempre dijo que eran caros porque eso se hace en cualquier negociación, nos suele suceder eso– y, por lo tanto, también cayó la posibilidad de asociación, dado que la exigencia que planteamos para asociarnos era poder hacer la obra completa y no solo el ISBL.

SEÑOR DELGADO.- Agradecemos la presencia de los representantes de la empresa Teyma y aprovechamos que están hablando de los periféricos para hacer algunas consultas.

Más allá de que resultaron adjudicatarios de la obra inicial, de la obra importante de la planta de bioetanol en Paysandú, paralelamente, ¿ALUR hizo la primera negociación con ustedes para que

puedan construir los periféricos o estuvo haciendo esto con varias empresas en simultaneo?

SEÑOR FYNN.- No sabemos qué hizo exactamente ALUR, solo podemos hablar de lo que sucedió con nosotros. No sabemos si hizo otras negociaciones en paralelo pero, en general, siempre nos demostró que había otras por otro lado y otras estrategias. Evidentemente, nosotros éramos uno de los planes sobre la mesa.

SEÑOR DELGADO.- Entonces, ALUR les pidió a ustedes una cotización por determinados periféricos.

SEÑOR FYNN.- Exactamente. La cotización involucraba un prediseño y el precio de los periféricos.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Nosotros estamos cotizando todo lo que es el OSBL, que son los periféricos. Recuerden que hoy decía que es una obra llave en mano. En ese caso, cotizamos los periféricos en función de la decisión que tomamos en cuanto a qué periféricos se precisan, porque vamos a garantizar una obra llave en mano. El cliente no puede venir a decirme que haga los periféricos que quiere y que luego yo tenga que ser responsable de un proyecto global. No, para que funcione en forma global, soy yo quien determina qué preciso. Obviamente, se puede discutir qué sí y qué no pero el OSBL es una cotización en base a lo que nosotros entendemos que se precisa.

SEÑOR FYNN.- Quisiera agregar que cuando nos piden el precio no se trata de la cotización de un producto estándar, ya que cada una de estas plantas tiene un diseño específico para determinadas condiciones que establece el cliente que van desde, por ejemplo, la materia prima –hay plantas de etanol que funcionan con otro tipo de cereales, con maíz o caña de azúcar– hasta la tecnología que se va a aplicar. Aquí cuando se pide esta planta, tiene incluida –ese fue un requisito de ALUR– la exigencia de que se trabajara con un tecnólogo de primer nivel. Entonces, el diseño o prediseño de una planta de estas características, incluyendo sus periféricos, forma parte de un todo. Nosotros presentamos un precio y nos pidieron un prediseño de periférico. Sabemos que ALUR luego usó nuestro prediseño para pedir precio por las de ellos, lo cual no nos gustó mucho. En definitiva, hay que determinar cómo dimensionar una planta de tratamiento de agua, cuánto consumo de energía se tiene, cuáles son las salidas de la producción y todo ese conjunto está asociado a una tecnología y una ingeniería de proceso que es imposible separar del resto.

SEÑOR SARAVIA.- Ahora entendí claramente que los USD 82:000.000 que ustedes cotizan están fuera de los periféricos, pero si en ese momento plantearan los periféricos que necesitaban para esta planta que ustedes construyeron, es decir, si técnicamente garantizaran el proceso de la planta, ¿cuál sería el valor global de esos periféricos? No estoy pidiendo en detalles, sino el valor global de los periféricos que ustedes cotizaron, es decir, qué oferta realizaron por los periféricos que ustedes entienden que son los que llevaba su planta, que a lo último no se concretó.

SEÑOR FYNN.- No sé si lo podemos decir, si está en el expediente y si ALUR lo informó.

SEÑOR PRESIDENTE.- En todo caso, podemos pasar a sesión secreta y los datos se mantienen en reserva.

SEÑOR SARAVIA.- De todas formas, los datos han sido públicos y vinieron en el expediente del juzgado.

SEÑOR FYNN.- La carta que enviamos pone a consideración nuestra oferta técnica comercial por las obras periféricas del proceso de la planta de bioetanol para la producción de 70:000.000 de litros anuales de etanol a partir de sorgo, complementarias a la oferta de abril y julio, que eran las otras ISBL, y señalamos que esperamos que la misma sea satisfactoria, de acuerdo a sus necesidades. La presente oferta ha sido confeccionada siguiendo el documento de ingeniería conceptual desarrollado conjuntamente por ALUR, las empresas Bengoa Bioenergía. Esta es una oferta que se presentó –simplemente seguimos la oferta– con un costo total de los periféricos de USD 43:000.000, $ 500:000.000, más las leyes sociales.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Podría repetir las cifras y también aclarar si tenían paramétrica?

SEÑOR FYNN.- Todo tiene paramétrica; nosotros no cotizamos sin paramétrica; el negocio de la construcción es con paramétrica.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Podría repetir las cifras?

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Voy a repetir la oferta que nosotros presentamos como revisión de los periféricos el día 1º de junio de 2012. Esa oferta está constituida por el siguiente monto: $ 517:706.511, USD 43:663.553 y un monto imponible para leyes sociales de $ 119:081.129.

Voy a seguir complementando la información, pero les explico que tengo que leer las notas aclaratorias para dar los datos correctos; es bien clarito. En esa misma carta, decimos que este es un costo, pero que los montos detallados en la planilla no incluyen el margen acordado del 13 % sobre venta.

Cuando nosotros mencionamos que estábamos trabajando para cotizar la obra en forma completa, bien dice la carta de presentación de la oferta, que se hizo una ingeniería conceptual, ya que nosotros también acordamos y dijimos: «Vamos a hacer esto a costo abierto, es decir, lo que se llama *open book*». Nosotros queríamos incorporar el OSBL, porque si no, no hacíamos la asociación. Entonces, dijimos: «Vamos a ver los costos juntos y, si les sirven, nosotros pretendemos por esta integración un margen del 13 %». Por tanto, este monto no está incluido en el anterior. En la carta se dice –lo estoy viendo– que el precio de la presente oferta con el margen acordado incluido asciende a la suma de $ 595:064.955 y USD 50:187.992. La parte en pesos es parametrizable, son costos esencialmente locales; en la parte en dólares, normalmente, no se utiliza paramétrica, salvo cuando está en juego el cobre o alguna situación de suministros especiales.

SEÑOR SARAVIA.- Queda clara la respuesta a la pregunta número diez que refería a la oferta que hicieron ustedes en el mes de julio.

Las preguntas 11 y 12 tienen que ver con algo que ustedes mencionaron anteriormente y creo que me lo pueden confirmar. En una comparecencia en la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios del Senado, el entonces Ministro de Industria, Energía y Minería y el presidente de ANCAP, señor Raúl Sendic, manifiestan que en julio de 2012, en todo ese proceso de negociación, se decide no crear la sociedad con Abengoa. Así figura en la versión taquigráfica de la comisión del 17 de abril de 2013. El presidente de ANCAP, el señor Raúl Sendic, dice que el ente y la empresa ALUR habían decidido no asociarse con Abengoa. En la misma ocasión el señor Sendic expresa que se mantiene a Abengoa en la adjudicación de la planta original, y en diciembre de 2012 se hace el contrato de obra de Abengoa y el primer pago.

¿ANCAP deja de lado la asociación con Abengoa –que creo que lo mencionaron cuando respondieron las primeras preguntas– por la diferencia de precios de los periféricos? ¿Es lo que planteó ALUR a Abengoa en esa negociación o por qué otro motivo fue la decisión?

La segunda pregunta es si en diciembre de ese año se firma el contrato y se recibe el primer pago. Estamos hablando de diciembre de 2012. La sesión de la comisión en la que se informa sobre esta situación fue en abril de 2013.

SEÑOR FYNN.- No está documentado, en particular, las causas precisas de por qué no se produjo la asociación. Sin duda ALUR estaba desconforme con el valor que nosotros cotizamos los periféricos. Entendía que tenía topes que no quería superar. Hasta ahí sabemos nosotros; no mucho más.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Personalmente participé –como dije hoy– y nos dijeron que los precios eran caros y optaron por hacerlo ellos. Sí solicitamos que cuando fueran a contratar, nos dieran la oportunidad de cotizar. Y lo hicimos, cotizamos varias veces; perdimos y ganamos algunos chicos que

fue una obra adicional, pero menor; fue una opción de ellos. La oferta que mencioné recién era de junio –me refiero al ajuste de la oferta– y en julio se discutió; suponemos que no les sirvió nuestro precio.

SEÑOR SARAVIA.- Entonces, en diciembre de 2012 se firmó el contrato –que era la otra pregunta que les hice– y recibieron el primer pago.

SEÑOR FYNN.- Es correcto.

SEÑOR SARAVIA.- La pregunta final tiene que ver con lo que pregunté anteriormente sobre los periféricos. Muchas gracias por aclararnos bien las cifras porque en el informe de ALUR –no sé si ustedes miraron las versiones taquigráficas de la comisión– el directorio mencionó que ustedes superaban un 30 % lo que después ellos habían conseguido con esas cotizaciones y contrataciones directas que mencionaron. Públicamente –y así consta en la versión taquigráfica– la planta costo USD 147:000.000. Quiere decir que sacando los más de USD 82:000.000 que presentaron –que fue lo que se firmó con ustedes– los periféricos ascendieron a USD 65:000.000. Tomando por válidos los USD 147:000.000 a los que se refirieron el Directorio de ANCAP y ALUR en la comisión –además eso consta en el informe de ALUR–, estamos hablando de un precio anual por litro producido de USD 2,10. Me gustaría saber si eso es correcto.

SEÑOR FYNN.- Supongo que hicieron el cociente.

SEÑOR SARAVIA.- Sería USD 147:000.000 dividido 70, nos da USD 2,10.

SEÑOR FYNN.- La cifra USD 147:000.000 no está en nuestro conocimiento.

SEÑOR SARAVIA.- La explicación de esos USD 147:000.000 que dio la empresa públicamente fue que, en acuerdo con ustedes, ustedes superaban en un 30 %. Por lo tanto, la diferencia entre USD 147:000.000 y los aproximadamente USD 82:000.000 nos da USD 65:000.000.

SEÑOR BORDABERRY.- Gracias por acompañarnos.

La cotización fue por USD 82:582.332. ¿Tienen la cifra de eso más el ajuste por paramétrica, es decir, la cifra total que cobraron?

SEÑOR FYNN.- No, en este momento no.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Nos lo podrían enviar vía secretaría?

SEÑOR FYNN.- Sí, pero sería importante saber cómo lo quiere; esto es si es actualizado o cómo se pagó en cada momento, cada pago, etcétera.

SEÑOR BORDABERRY.- Con cada pago.

SEÑOR FYNN.- Y cuánto se pagó en cada momento.

SEÑOR BORDABERRY.- Me interesa conocer la cifra total exacta percibida, es decir, los USD 82:582.332 más el ajuste por paramétrica. Esa es la cifra que me gustaría conocer, no tienen por qué discriminarla.

SEÑOR FYNN.- Perfecto; a la brevedad se la haremos llegar a secretaría.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera formular algunas preguntas.

Públicamente se ha discutido bastante con respecto a lo que podría costar una planta de este tipo en el Uruguay. ¿Abengoa tiene antecedentes de construcción de plantas de estas características en otras partes del mundo?

SEÑOR FYNN.- Por supuesto. Abengoa es un referente, no solo en la construcción de este tipo de plantas sino que tiene todo un grupo de negocios llamado Abengoa Bioenergía.

Abengoa ha construido para sí algunas plantas y ha comprado otras hechas en algunos lugares.

Como presuponíamos que nos iban a preguntar sobre el particular, tomamos los dos casos que consideramos más parecidos a la planta de Uruguay. Me refiero a plantas de Rotterdam y Lacq, de las que participó personal uruguayo en temas de obra civil. Sería conveniente chequear esta información pero, al momento, la planta de Rotterdam era la mayor planta de bioetanol del mundo, con 480:000.000 de litros –equivalente a siete veces la planta de Uruguay– y la planta de Lacq de 200:000.000 de litros, equivalente a tres veces la planta de Uruguay.

Nosotros participamos de esas dos construcciones. Ahora bien, haciendo las cuentas que hizo el señor senador, podemos decir que, en el caso de Francia, sale 1,3250 el litro y, en el caso de Rotterdam, 1,2620 el litro. Evidentemente que aquí existe una diferencia en el unitario; por lo tanto, creo que deberíamos entrar en otro capítulo de esto. Tal como dijimos al principio, una planta de bioetanol no se fabrica en serie, sino que se construye a pedido. Entonces, cuando se hacen esas consideraciones y comparaciones, se deben tomar determinadas precauciones o tener en cuenta ciertos criterios para no hacer simplificaciones que pueden llevar para cualquier lado. En particular, esta planta está hecha bajo un concepto EPC. ALUR pidió la presencia contractual de un tecnólogo. En este caso, fue Katzen, un tecnólogo de primer nivel estadounidense con el cual Abengoa hasta ese momento tenía determinados acuerdos de colaboración y creo que los sigue teniendo.

Solamente ese factor ya es relevante. Esto no está hecho considerando una planta estándar. Para esta tarea no se bajan o consiguen planos, es decir que esto no lo hace una ingeniería que esté en el mercado. No hay quien diga «te hago una planta de bioetanol». Hay que contratar un tecnólogo que haga un prediseño conceptual de la planta y después se hace una ingeniería de detalle en función de un prediseño, que implica definir qué equipos se van a comprar, cuantificarlos, determinar cuáles son los posibles, cómo tienen que funcionar y, si se utiliza sorgo, qué debe tomarse en cuenta. A partir de qué tipo de planta tenemos se empieza a determinar los periféricos.

Por otra parte, aquí está involucrado un concepto EPC –que significa ingeniería, todo el suministro y la construcción– y ello involucra un riesgo muy importante: construir una planta en determinado plazo, con cierto costo que debe cumplirse y lograr determinados rendimientos, tanto en la producción –en este caso, de alcohol– como en los consumibles, que son los que determinan el denominado OPEX, que son los costos de operación de la empresa.

Cualquier empresa internacional –que debe ser de primer nivel– que desarrolle este tipo de obras, tiene que asumir para sí esos riesgos y asegurarle al cliente que, si no funciona la tecnología, si el equipo está mal elegido, si la producción no sale como debe salir, si el plazo no se cumple y si empiezan a aparecer adicionales por todos lados, ella se hará cargo.

En Uruguay, este tipo de garantías no las da ninguna empresa, salvo nosotros que formamos parte de un grupo internacional. Comento esto porque también nos está pasando con otro tipo de inversiones, como los parques eólicos. Somos la única empresa local que toma el riesgo EPC y los bancos internacionales nos aceptan el período de financiación tomando ese riesgo.

Nosotros sabíamos que todas las empresas que participaban –generalmente nos enteramos por los proveedores– eran internacionales. No se llama a ninguna empresa local ni a las pequeñas. Por otra parte, para los periféricos ALUR sí contrató a empresas de otro tipo.

Además, en este tipo de proyectos, a los efectos del precio –aparte de lo que expliqué y que no rige en otro tipo de contratos– Abengoa construyó para sí misma. Esto para un tercero implica que la empresa asuma riesgos de EPC.

Aquí hay un tema fundamental. Quedaron muy sorprendidos en nuestra casa cuando dijimos que íbamos a hacer una planta de 70:000.000 de litros. Nosotros explicamos que había una ley, que Uruguay es chico y consume esto. A nivel internacional Abengoa ni se plantea hacer una planta de 70:000.000 de litros. De hecho, veníamos de construir la planta de 480:000.000 de litros en Rotterdam. Hay un factor de escala que es gigantesco; los problemas de ingeniería, de gestión de contrato, de *management y* de riesgo inciden en el tema de la escala. Por lo tanto, no podemos opinar si corresponde o no porque es lo que pide el cliente.

SEÑOR SARAVIA.- Quiere decir que una planta de 70:000.000 de litros a escala mundial hoy no es razonable ni competitiva. Eso es lo que usted está diciendo.

Por ejemplo, una planta de más de 400:000.000 de litros a un USD 1,20 es razonable y competitiva, pero a USD 2,10 no es razonable ni competitiva. Es correcto que el pedido del cliente es el pedido del cliente y él siempre tiene la razón.

La pregunta es si se encareció la planta de Uruguay porque en un principio se habló de USD 40:000.000 solo la planta y después se llegó a USD 82:000.000. ¿Se encareció justamente porque el cliente quería una planta mucho más chica de la que hoy se pide a nivel mundial para que sea rentable una planta de grano de sorgo?

SEÑOR FYNN.- No quiero adentrarme en la lógica o no lógica. Es claro que la necesidad de Uruguay son 70:000.000 de litros. No podemos opinar sobre la otra parte, pero obviamente si distribuimos los USD 2:500.000 y USD 3:000.000 que bien cobró Katzen por la licencia y la tecnología –que eran un requisito– entre 70:000.000 de litros o entre 500:000.000 de litros se obtienen precios distintos.

Se puso un equipo internacional de españoles para hacer la planta –que estaban acostumbrados pues venían de Rotterdam y de Lacq– con un director de proyecto. Se montó una ingeniería en la planta. Vinieron cinco o seis ingenieros españoles que se instalaron a revisar toda la ingeniería, coordinando con otras ingenierías y con ALUR. El esfuerzo empresarial y del proyecto es el mismo en el caso de una planta de 70:000.000 de litros que en el de una de 480:000.000 de litros. ¿Por qué? Básicamente porque las unidades que la componen son las mismas; solo cambia su tamaño.

SEÑOR PRESIDENTE.- Públicamente se estableció una controversia por parte de algunos empresarios –concretamente Pérez Morgan y Correa– que sostuvieron que la planta construida por ALUR se podría haber hecho por USD 40:000.000. ¿Qué opinión le merece esta afirmación? ¿Eso es cierto?

SEÑOR FYNN.- Asistimos con sorpresa a esas declaraciones de hace bastante tiempo. Claramente no fuimos invitados a esa conversación, así que no opinamos. Esa es nuestra política. Hace treinta y cinco años que estamos en el país y nadie ha escuchado de nosotros, salvo ahora que hicimos una fiesta. Reitero que las declaraciones nos llaman mucho la atención.

Vamos a hablar de la construcción de la isla, de lo que hicimos nosotros y de los USD 82:000.000 que se mencionaron. Queremos decir –y llegado el caso la información está a su disposición porque somos una empresa abierta y no tenemos nada que ocultar– que solo la compra, el suministro de equipamiento costó USD 37:000.000. Pueden constatar esto en los documentos de la Dirección Nacional de Aduanas y en los contratos con los proveedores. Repito: solo el equipamiento costó eso. Si a esto le sumamos la ingeniería –la conceptual de Katzen y otras que se hicieron–, superamos los USD 40:000.000 y no empezamos a hablar de la obra civil ni de la mano de obra, ni de periféricos, ni de los subcontratos, que se hicieron varios con empresas nacionales. ¡Ojalá se pudiera

hacer a esos valores! ¡Ojalá saliera la tercera parte! ¡Seríamos absolutamente ricos! Lamentablemente no es así. Eso no es sustentable.

Por último, queremos decir que hace cuarenta años que estamos en el país. Vinimos a hacer líneas de alta tensión para UTE cuando se construyó la represa de Salto Grande en el año 1977. En 1980 se constituyó una empresa local llamada Tecno Uruguay, después nos llamamos Teyma y ahora pasamos a llamarnos Abengoa Teyma. Hemos desarrollado más de trescientos ochenta contratos –casi mitad y mitad– entre públicos y privados.

Quiero aclarar que nosotros nunca hemos dejado de ganar una oferta por no tener el mejor precio, nunca, en ningún gobierno y este caso no fue la excepción. Si ALUR hizo consideraciones acerca de las bondades de nuestro tecnólogo, de nuestros antecedentes, fantástico, pero para nosotros esto es transparente y luchamos por tratar de hacer los periféricos, entregar la obra llave en mano completa y eventualmente hasta asociarnos. En un momento hablamos de hacer una cogeneración –que también nos interesaba–, pero finalmente no se dio y ALUR decidió hasta dónde íbamos.

En cuanto a los criterios que se manejaron, en su momento nos informaron que el problema era que el precio de los periféricos no cerraba. Además, ellos tenían una estrategia propia. También es verdad que nosotros pedíamos una rentabilidad del proyecto y ellos querían una rentabilidad más baja. O sea que había un combo de cosas que finalmente desembocaron en que no saliera y terminamos contratando, ni más ni menos, que lo primero que ofertamos. Primero se ofertó la isla y después la obra civil. Lo contratamos el último día y eso fue lo que hicimos, salvo pequeñas excepciones.

Acerca del tema del contrato original –esto es algo peculiar–, en el contrato de EPC, obviamente no podíamos darle la responsabilidad de ningún adicional; todos los errores que hubiera en el diseño, en la ingeniería, en el alcance, en el costo, en los conflictos sindicales –tuvimos varios y bastante extendidos– eran nuestro riesgo. Hasta ahora para nosotros esta obra solo tuvo un 2 % adicional, que se debió a los ajustes que nos iban pidiendo en la medida en que se iban desarrollando los periféricos. Ese porcentaje es muy poco para una obra de esta cuantía. Generalmente en Uruguay cualquier contrato de obra pública prevé un porcentaje por imprevistos y adicionales ampliamente superior.

SEÑOR DELGADO.- Tal como se ha dicho, ustedes ya entregaron la obra. ¿ALUR ya canceló la deuda que tenía con Teyma o todavía está pendiente de cobro?

SEÑOR FYNN.- Al día de hoy está acordado un saldo final de aproximadamente USD 6:000.000. Eso está documentado y hay un acuerdo contractual cuyo pago está previsto para los meses de enero y febrero.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su visita.

(Se retiran de sala el vicepresidente y el director general de Teyma).

SEÑOR DELGADO.- Antes de terminar, quiero hacer dos consideraciones. En primer lugar, hemos recibido un mail de los titulares de la empresa EXOR excusándose por no poder concurrir a esta comisión investigadora. Como fue una empresa que estuvo involucrada en una de las denuncias como intermediaria aparentemente convocada por ANCAP y la parte del relato de la propia empresa nos queda sin saber, me parece de orden citar a su representante en Uruguay, cuyo apellido no recuerdo. Quiero hacer hincapié en que el abogado de la empresa, con criterio, por el tema del secreto profesional, se excusó de venir.

SEÑOR BORDABERRY.- Creo haber leído que no pueden venir en las próximas dos semanas, con lo cual sería bueno fijar una fecha dentro del plazo que tenemos para que efectivamente concurran de aquí a tres semanas.

SEÑOR PRESIDENTE.- No pude leer el texto. Hasta donde sé los titulares de EXOR están en el extranjero; inclusive, en la actualidad no tienen representantes en el Uruguay, salvo la firma de abogados que representan a la empresa en nuestro país. La empresa está afincada en Paraguay, pero su sede es en París. Creo que podríamos chequear si efectivamente pueden concurrir antes del plazo de finalización de la comisión investigadora.

SEÑOR DELGADO.- Pediría que, de ser posible, se estableciera un nuevo contacto por lo que dice el señor senador Bordaberry. Si el «futuro inmediato» implica ir más allá del plazo de la comisión investigadora, sugiero dar la potestad al señor presidente para invitar –sería una invitación porque el convocado podrá decidir si concurre o no, ya que no es funcionario público– a quien era representante en el momento en que ANCAP realizó el negocio con EXOR.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si la persona es el señor Steiner, en el momento en que se trató el tema a nivel de la comisión, él me manifestó su voluntad de concurrir sin ningún problema, más allá de que no es titular de la empresa.

SEÑOR DELGADO.- Eso está claro y por eso insistimos con el titular de la empresa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero dejar claro que no tiene ningún inconveniente e, incluso, manifestó su voluntad de concurrir.

SEÑOR DELGADO.- Entonces, insistiremos en convocar al titular. Si este no puede venir, es una buena noticia la que acaba de darnos el señor presidente.

SEÑOR BORDABERRY.- El señor senador Mieres acaba de alcanzarme la respuesta que dio él. Dijo que, por compromisos adquiridos con anterioridad, en las próximas dos semanas estará de viaje, por lo cual se verá imposibilitado de estar en Uruguay en un futuro inmediato. Entonces, en realidad, se le podría aclarar que no tiene por qué venir en las próximas dos semanas, sino que puede concurrir de aquí a tres semanas.

La segunda parte de la respuesta dice: «No obstante, daré curso de su solicitud a la matriz de la compañía para que sea considerada la posibilidad de una eventual comparecencia, según lo requerido y sujeto a disponibilidad de agenda». Lo que está diciendo es que va a pedirle permiso a la compañía para ver si puede comparecer.

Por lo tanto, sin perjuicio de citar al señor Steiner, creo que sería bueno insistir en aclararle que puede comparecer de aquí a tres semanas para que vaya pidiendo esa autorización.

SEÑOR DELGADO.- El segundo tema que quiero plantear es que estuvimos haciendo un relevamiento de la información que aún falta que llegue; es bastante abundante, ya que son más de 10.000 hojas. Este es un documento elaborado por nuestro equipo de asesores donde figura todo lo que falta agrupado por capítulos. Sería bueno, quizás, chequearlo con alguna puesta a punto que pueda hacer la secretaría para determinar la información que falta de la que hemos solicitado e, incluso, de alguna más vinculada a temas nuevos.

Como tercer tema quiero aclarar que acá no figura el Banco Central, cuyo superintendente –creo que se llama Cantera– quedó en confirmar por qué no estaban colgados en la página *web* del banco los balances de las empresas subsidiarias de ANCAP. Si fueron o no presentados es una información que quedó pendiente y no está en este documento que voy a hacer llegar a la secretaría vía correo electrónico.

En otro orden de cosas, en la sesión pasada dimos cuenta de una situación fortuita que nos pareció grave. Se trata de documentos aduaneros de importaciones realizadas hace cuatro años que recién ahora se están regularizando, vinculadas a dos embarques de propano y de butano por un monto de USD 3:000.000. Aclaro que tenemos más datos sobre otras situaciones similares. Por eso, insistimos en que ya no hay excusas para que los gerentes involucrados no vengan. En este caso creo

–y digo «creo» porque no sé exactamente al área que corresponde, si es Servicios Compartidos o Negocios Energéticos; le pongo nombre y apellido: si es Arbildi o Pastorino– que, más allá de la comparecencia nuevamente de Pastorino por otros temas, también habría que agregarle este. Supongo que también tiene que ver con la gerencia de Arbildi –habría que chequearlo–, pero en el caso de que así fuera no queremos quedar omisos y, aun cuando se entreviste por este tema al directorio, entendemos que es oportuno invitar al gerente encargado del área para plantearle las preguntas del caso, pues tenemos más datos sobre situaciones que se están dando. Obviamente, esto tiene una contraparte en la Dirección Nacional de Aduanas, donde dan trámite a este tema, y en ese sentido nos parece importante poder citar a la Dirección Nacional de Aduanas para que también nos dé su versión al respecto.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica).

SEÑOR PRESIDENTE.- Estaríamos proponiendo convocar al director nacional de Aduanas, contador Enrique Canon.

SEÑOR BORDABERRY.- Y ya le adelantamos la temática.

SEÑOR DELGADO.- Por supuesto que paralelamente con la Dirección Nacional de Aduanas quiero tener la versión de ANCAP, que es el que inicia este procedimiento, a todas luces irregular, hecho cuatro años más tarde. Me parece de orden conocer por qué se inicia, por qué se hace en esta fecha, qué es lo que se paga y lo que no y, obviamente, cuál es la acción de la Aduana con respecto a estas solicitudes de ANCAP.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿La citación sería al directorio o a las gerencias involucradas, o al directorio y a las gerencias involucradas?

SEÑOR DELGADO.- Me parece que habría que citar a la gerencia correspondiente. Es por eso que digo que Pastorino está citado nuevamente; estamos esperando respuesta. Creo que este tema puntual –pido disculpas por si no lo es, porque no sé bien cómo es la línea– tiene más que ver con Arbildi que con Pastorino. Sería bueno, señor presidente, que usted hiciera la consulta, porque capaz que puedo estar dando un nombre que no corresponde. Pero algunos de los gerentes de ANCAP vinculados a este tema tienen que venir. Cuando al final de la Comisión Investigadora venga el directorio, le vamos a preguntar; pero, mientras tanto, me parece que con la gerencia correspondiente y con la Dirección Nacional de Aduanas estaríamos evacuando las consultas.

SEÑOR MIERES.- Debemos tener en cuenta que la semana que viene se va votar el Presupuesto en la comisión los días lunes, martes y miércoles. Por lo tanto, deberíamos prever, si es posible, que la Comisión Investigadora sesione los días jueves y viernes. Lo digo a los efectos de las citaciones. Entiendo que lo deberíamos resolver ahora, así la secretaría puede avanzar. La propuesta es que sesionemos el jueves y viernes de la semana que viene. La fecha y la hora la vemos.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica).

SEÑOR PRESIDENTE.- Podríamos sesionar los días jueves y viernes en la tarde, a partir de las 14 horas.

(Apoyados).

–No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Son las 18:35).